

# Del cloud computing al cloud consulting

Todo parece indicar que la primera experiencia de una labor de consultoría organizativa tuvo lugar en 1870. Charles T. Sampson fue contratado en un incipiente Estados Unidos para reorganizar el trabajo de los operarios chinos de una fábrica de zapatos.

Unos años después, ya comenzado el Siglo XX, aparecieron las primeras firmas, muchas de las cuales perduran aún, como Price Waterhouse o McKinsey, entre otras.

El modelo de negocio de la consultoría organizacional estaba claro: ahí donde usted no puede o no sabe llegar, lo hacemos nosotros por un módico precio.

De esta forma, lo que inicialmente era una opción más en un mercado que apuntaba las maneras del capitalismo actual se constituía en un plantel de profesionales con una estrategia empresarial al servicio del cliente. Todo ello, en contraposición a la amplia oferta de producto existente como base de la II Revolución Industrial. Las organizaciones pasan entonces a ser consumidoras de servicios y contratan de manera temporal "know how" que las desatasque y las relance. La evolución fue lógica: aquellas empresas que contrataban talento externo para ciertas funciones lograban mejorar sus resultados exponencialmente.

Los servicios ofrecidos por las empresas consultoras se fueron ampliando y especializando: organización, finanzas, recursos humanos, marketing, distribución, etc. Acababa de nacer el *outsourcing*.

Poco antes del *Crack del 29* comienza una lucha intesti-

na por el talento y grandes corporaciones puján mediante altos salarios por aquellos individuos intelectualmente mejor dotados. Consideran que les resulta más económico disponer del talento en su propia organización que contratarlo a precios cada vez más desorbitados.

Las compañías de consultoría no pueden competir en salarios con las grandes corporaciones y dejan marchar a sus mirlos blancos. La única manera de sobrevivir que encuentran aquéllas es a través de la innovación y la incubación de talento.

Tras el jueves negro de octubre del 1929 las corporaciones que han tenido la fortuna de no quebrar se deshacen de gran parte de su oneroso talento y entran en un período de hibernación que durará hasta el inicio de la II Guerra Mundial. Queda pues a merced del mercado del desempleo un elevado número de individuos con una formación excelente y una experiencia muy valiosa.

Durante los años 30 centenares de *especialistas* se ponen a disposición de grupos consultores quienes, por mor de la generalizada reducción de plantilla, seguían creando negocio desde el *outsourcing*.

Y así se fue consolidando una estrecha relación de dependencia de la organización y consultoría que llega hasta nuestros días, en un mercado no muy diferente al de entonces.

## Del Cloud Computing...

De quien defina la informática como nueva tecnología se pueden inferir dos cosas: ...o ha subido tarde a este tren o es un reduccionista tal que etiqueta 50 años de desarrollo con un único epíteto.

El origen de la informática hasta la llegada de Internet se basaba en aplicaciones locales residentes en extensos (más por el tamaño que por la capacidad) discos de almacenamiento que se ejecutaban y procesaban de acuerdo a unas directrices lógicas, ofreciendo un resultado útil.

La llegada de Internet al mundo civil a finales de los 80 supuso algo semejante a la caída del Muro de Berlín (que también fue por entonces): se abría un nuevo horizonte de posibilidades en un paisaje diáfano en el que ahora estaba todo por hacer.

Paulatinamente, la actividad que antes se concentraba en la propia máquina fue trasladándose a la Red. Entonces, llevar a cabo cualquier iniciativa pasaba inexorablemente por instalar un software en el ordenador que fuera compatible con el sistema operativo y careciera de virus.

Sin embargo, a medida que las comunicaciones mejoraban al aumentar el ancho de banda de la transmisión de datos y surgían nuevos lenguajes de programación, la Red amplió sus posibilidades con la provisión de servicios que se unían a los iniciales, que eran de contenidos.

Hoy ya no es necesario instalar ciertas aplicaciones en el ordenador que consuman espacios y recursos lógicos. Se pueden contratar y utilizar a través de Internet.

Programas tan extendidos como los procesadores de textos o las hojas de cálculo ya no tienen que estar en el disco duro del ordenador consumiendo centenares de megabytes. Ni siquiera hace falta comprarlos (quien lo hiciera). Hoy se pueden utilizar online, pues residen en servidores a los que uno se asocia adquiriendo el derecho de uso. Todo lo más se descarga una pequeña aplicación o plug-in que haga de enlace entre ordenador y servidor online.

La oferta de servicios online es enorme y va creciendo a diario. Algunas opciones son gratuitas y otras de pago. En otros casos existe la opción de elegir entre diferentes alternativas, integrar unas soluciones con otras (por ejemplo, comunicaciones e información). La confidencialidad parece garantizada. La disponibilidad del servicio es absoluta si se cuenta con acceso online y sobre todo son aplicaciones en constante desarrollo por lo que automáticamente se accede a las mejoras o actualizaciones que se hayan podido producir.

**Ya no es necesario instalar ciertas aplicaciones en el ordenador que consuman espacios y recursos lógicos. Se pueden contratar y utilizar a través de Internet.**



**Antonio Pamos**  
Gerente Grupo Actual 2.0  
Twitter: @antonioamos  
Linked-In: http://www.linkedin.com/jaropamos

## La organización se centrará exclusivamente en sus servicios delegando gran parte de su actividad a consultoras que contarán con un enlace que hará las veces de *plug-in*

Este catálogo amplio de aplicaciones online recibe el nombre de *Cloud Computing* porque se esquematiza como una nube de posibilidades a la que se conectan los ordenadores que así lo deseen. Por su parte, el modelo de negocio que se intuye recibe el nombre de PAAS, acrónimo de *Platform As A Service*. Es decir, oferta global de servicio, o, mejor dicho, autoservicio. Por lo tanto, es fácil encontrar cierto paralelismo entre la transición del mercado empresarial de un esquema único de producto a otro más amplio de servicio.

### ...al Cloud Consulting

Contratar los servicios adecuados a las compañías adecuadas ha dejado de ser visto como un coste para percibirse como un activo. Lo único que hace falta es dejar pasar el tiempo suficiente para que retorne la inversión.

En el mundo empresarial la externalización de servicios está deviniendo en un elemento estratégico en el plan de negocio. Ha pasado de ser algo anecdótico a convertirse en pieza clave en la creación de valor.

Michael Porter (c.f.: Wikipedia) definió la “Cadena de Valor” en su obra: “*Competitive Advantage: Creating and Sustaining*

*Superior Performance*”.

Porter hablaba de dos tipos de actividades (primarias y secundarias) que aportaban valor al último eslabón de la cadena: el consumidor o usuario. Estas actividades englobaban las siguientes funciones:

#### Actividades Primarias

- Logística interna: Recepción, almacenamiento y distribución de las materias primas.
- Operaciones (producción): procesamiento de las materias primas para transformarlas en el producto final.
- Logística externa: almacenamiento de los productos terminados y distribución del producto al consumidor.
- Marketing y Ventas: actividades con las cuales se da a conocer el producto.
- Servicio y mantenimiento: agrupa las actividades destinadas a mantener, realzar el valor del producto, mediante la aplicación de garantías.

#### Actividades Secundarias

- Infraestructura de la organización: actividades que prestan apoyo a toda la empresa, como la planificación, contabilidad y las finanzas.
- Dirección de recursos humanos: búsqueda, contratación y motivación del personal.
- Investigación, desarrollo e innovación: generadores de costes y valor.

Todas estas actividades han sido tradicionalmente desarro-

lladas por la propia organización. La distribución funcional de la organización permitía que técnicos de marketing, de selección o de ventas compartieran estancia sin más vínculo entre ellos que la identificación y pertenencia a la compañía.

La cifra de negocio global de la consultoría en los últimos años ha crecido sustancialmente por la búsqueda fuera de la compañía de nuevas tendencias, procedimientos innovadores o soluciones efectivas.

Como apuntábamos antes, el catálogo de servicios online para el uso cotidiano del ordenador encuentra su trasunto en lo que hemos dado en llamar Cloud Consulting.

La fase en que nos encontramos es muy embrionaria. Pero la confianza y el hábito de contratar empresas consultoras para que desempeñen ciertas funciones están bien asentados. El siguiente paso para lograr que esta nube empresarial tome forma es alcanzar el outsourcing global, absoluto. La organización se centrará exclusivamente en la producción de su bien o servicio y delegará gran parte de las actividades primarias y secundarias de Porter a consultoras especializadas.

La consultora entonces ejecutará las funciones que antes se desempeñaban dentro de la organización y contará con un enlace o business partner que hará las veces de *plug-in*. El modelo Cloud Consulting permite hacer más por menos. Proporciona mayor eficacia, agilidad, menores costes internos, constante innovación, flexibilidad a la hora de elegir el proveedor, adaptación a coyunturas del negocio como las estacionales, infraestructura global y, sobre todo, valor.